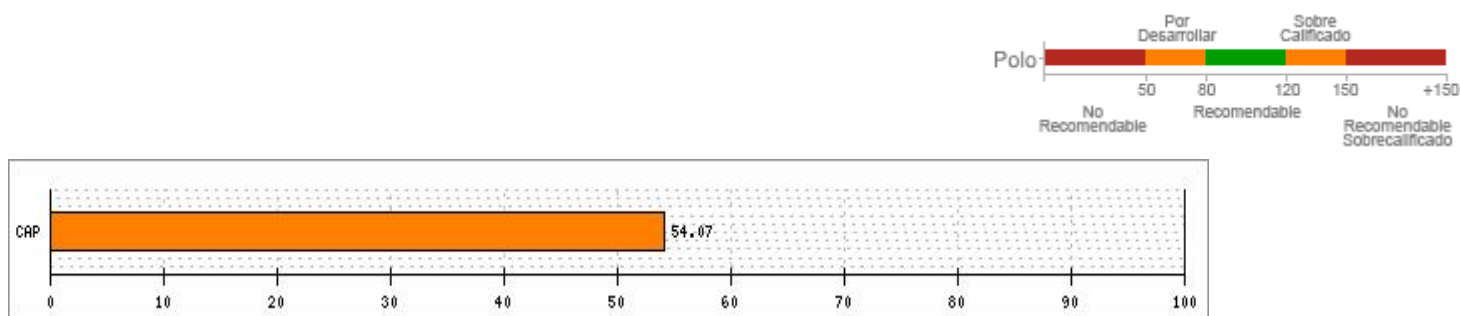


GERENTE DE NEGOCIOS SODIMAC/MAESTRO

No. Identificación :	41141983
Nombres :	HERNANDO
Apellidos :	MARQUEZ MARES MANRIQUE
Dirección :	CALLE TAMPUMACHAY 353 DEP 201 SURCO
Teléfono :	2736754
Celular :	978892917
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1981-10-28

GERENTE DE NEGOCIOS SODIMAC/MAESTRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

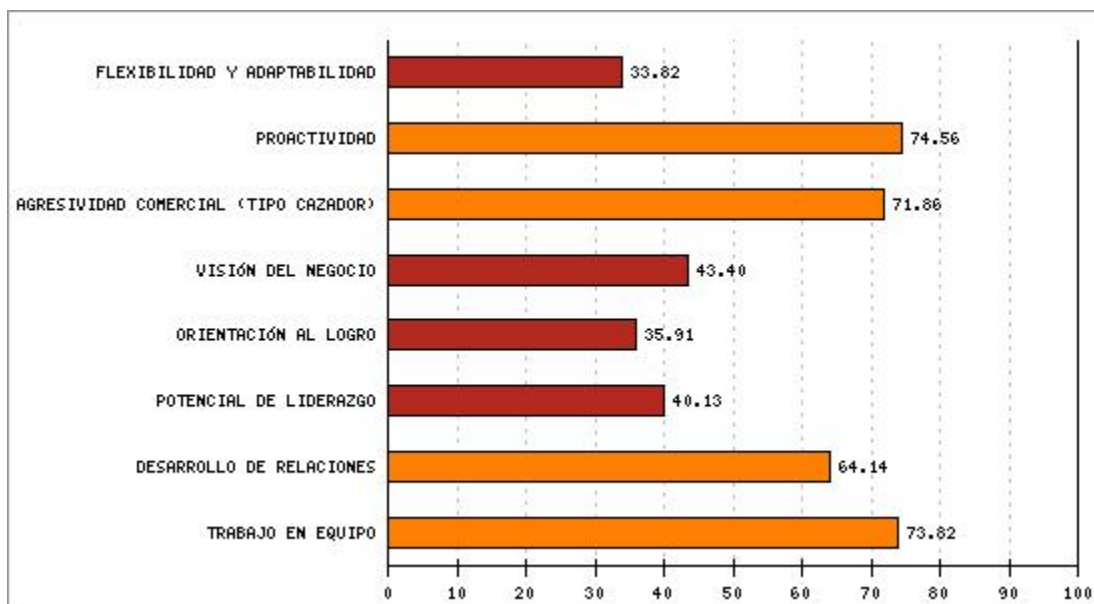


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.96	7.50
2	COMERCIALES	4.97	8.50
3	LIDERAZGO	3.22	8.50
4	RELACIONALES	4.78	7.00

GERENTE DE NEGOCIOS SODIMAC/MAESTRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	2.71	8.00	33.82%
2	PROACTIVIDAD	5.22	7.00	74.56%
3	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	6.47	9.00	71.86%
4	VISIÓN DEL NEGOCIO	3.47	8.00	43.40%
5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.23	9.00	35.91%
6	POTENCIAL DE LIDERAZGO	3.21	8.00	40.13%
7	DESARROLLO DE RELACIONES	5.13	8.00	64.14%
8	TRABAJO EN EQUIPO	4.43	6.00	73.82%





Interpretación de Competencias

GERENTE DE NEGOCIOS SODIMAC/MAESTRO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.71 **Porcentaje:** 33.82%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel en desarrollo.-

Se le dificulta aceptar de buen modo las disposiciones de cambio, pero podría adaptarse y ser flexible cuando es sumamente necesario. Requiere de herramientas que le apoyen en el cambio y toda la información al respecto.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.22 **Porcentaje:** 74.56%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.47 **Porcentaje:** 71.86%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel desarrollado

El evaluado no visita clientes por visitarlos. Visita clientes para venderles. Frecuentemente, tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañía. Este tipo de vendedor no se conforma con sus resultados. Intenta hacer siempre alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.47 **Porcentaje:** 43.40%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel en desarrollo.-

Tiene un conocimiento superficial de como funciona la empresa y hacia donde se proyecta, sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro. Cumple con informarse de la situación actual, para relacionarla con la proyección futura. No siempre toma en cuenta tendencias de mercado o el cambio de requerimientos y necesidades de los clientes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 3.23 **Porcentaje:** 35.91%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.21 **Porcentaje:** 40.13%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel en desarrollo.-

Podría fijar objetivos en común acuerdo con su equipo y sabe asignar funciones. Intenta impactar e influir en las demás personas, aunque no siempre lo logra. A veces, duda para tomar decisiones o resolver problemas.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.13 **Porcentaje:** 64.14%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas de la organización.

Nivel desarrollado.-

Es una persona sociable y que sabe utilizar mecanismos adecuados para entablar relaciones laborales óptimas, generando en sus compañeros y personas confianza. Por momentos, el evaluado podría tener dificultad en construir relaciones con personas con diferentes intereses.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.43 **Porcentaje:** 73.82%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.
